



**HAL**  
open science

## Le mode de commercialisation est-il une échappatoire pour les exploitations en difficulté financière ?

Magali Aubert, Geoffroy Enjolras

### ► To cite this version:

Magali Aubert, Geoffroy Enjolras. Le mode de commercialisation est-il une échappatoire pour les exploitations en difficulté financière?. 8. Journées de recherches en sciences sociales (JRSS), Institut National de Recherche Agronomique (INRA). UMR Economie Appliquée de Grenoble (1215).; Société Française d'Economie Rurale (SFER). FRA.; Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD). FRA., Dec 2014, Grenoble, France. 29 p. hal-02740150

**HAL Id: hal-02740150**

**<https://hal.inrae.fr/hal-02740150>**

Submitted on 2 Jun 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Le mode de commercialisation est-il une échappatoire pour les exploitations en difficulté financière ?

Magali Aubert\*, Geoffroy Enjolras\*\*

\* UMR 1110 MOISA, INRA-Montpellier Supagro  
2 place Viala, 34060 Montpellier Cedex 2, France  
[aubert@supagro.inra.fr](mailto:aubert@supagro.inra.fr)

\*\* Univ. Grenoble Alpes, UMR 5820 CERAG, IAE  
Domaine universitaire, B.P. 47, 38040 Grenoble Cedex 9, France  
[geoffroy.enjolras@iae-grenoble.fr](mailto:geoffroy.enjolras@iae-grenoble.fr)

## **Résumé**

Cet article s'intéresse aux exploitations agricoles rencontrant des difficultés financières et à leur mutation, notamment du point de vue de leur mode de commercialisation. L'adoption de pratiques en circuit court peut en effet constituer un moyen de survie pour l'exploitant en récupérant plus de flexibilité et une plus grande part de valeur ajoutée. A partir des données du RICA 2005-2012, nous construisons un score financier des exploitations agricoles en fonction de 7 paramètres financiers-clefs mesurant la détresse des entreprises. Grâce à une analyse statistique et une modélisation économétrique, nous établissons le profil contrasté des exploitations en difficulté, notamment dans le maraîchage et la viticulture. Les résultats montrent que les exploitations en difficulté sont plus petites et que le chef d'exploitation est plus âgé et moins bien formé. Leur volonté de survie se traduit par une réduction de leur superficie, du nombre d'employés et des dépenses en intrants et en assurance mais ce mouvement ne suffit généralement pas à extraire de la difficulté les exploitations concernées. Il ressort enfin que les exploitations viticoles en difficulté ont tendance à se tourner vers la vente au détail pour rétablir leur situation.

**Mots-clefs :** Détresse financière, vente au détail, RICA

**Codes JEL :** Q12, Q14, Q15

**Remerciements :** Cet article a bénéficié du financement de l'Agence Nationale de la Recherche dans le cadre du projet ANR-11-ALID-0006ILLIAD.

## 1. Introduction

Depuis des décennies, l'agriculture française connaît un déclin marqué du nombre de ses exploitations agricoles (Butault et Delame, 2003; Giroux, 2011). Entre 2000 et 2010, une exploitation sur quatre a ainsi disparu, ramenant leur nombre à 490.000 en métropole. Le fait marquant est la disparition quasi exclusive des petites exploitations, principalement dans l'élevage et la viticulture. En contrepartie, les moyennes et grandes exploitations continuent à étendre leur superficie, ce qui dénote une recherche d'une taille critique.

La littérature considère la question de l'évolution des entreprises agricoles tant sous l'angle de leur croissance (*farm growth*) que sous celui, opposé, de leur disparition (*farm exit*). Les facteurs expliquant cette dynamique sont nombreux. Ils touchent en premier lieu à la structure de l'exploitation (Dunne et Hughes, 1994). Une exploitation de grande taille ou qui grandit a plus de chances de se développer et de subsister (Van de Gucht *et al.*, 2000). Le chef d'exploitation représente également un marqueur fort de l'évolution des domaines. Alors qu'un jeune exploitant est orienté vers une dynamique de croissance, un exploitant âgé est tenté de préparer sa retraite en désinvestissant (Gale, 1994; Rizov et Mathijs, 2003). De plus, le degré d'investissement personnel du chef d'exploitation dans son activité est essentiel pour la pérennité de l'entreprise (Aubert et Perrier-Cornet, 2009). Un exploitant concentré sur son entreprise est plus attaché à assurer sa pérennité. Enfin, la spécialisation possède une influence notable dans le processus de croissance ou de disparition, certains secteurs étant plus en développement que d'autres (Blanchard *et al.*, 2012).

L'état financier des exploitations agricoles apparaît en second lieu déterminant dans leur survie, une situation précaire sur plusieurs années pouvant conduire à la cessation d'activité (Weiss, 1999). Tout faillite résulte en fait de la conjonction de plusieurs paramètres financiers. La littérature en examine un grand nombre, mais trois critères ressortent tout particulièrement. Le premier est le niveau d'activité qui détermine la taille et la capacité de résistance de l'entreprise à un choc (Bernanke et Gertler, 1987). Les plus grandes entreprises apparaissent naturellement les mieux armées dans cette configuration. Le second critère, et non des moindres, est le niveau d'endettement (Altman, 1984). L'endettement joue un rôle ambigu dans la mesure où il sert à développer l'entreprise en lui apportant les capitaux nécessaires à son développement mais il peut aussi se retourner contre elle si les charges d'intérêt n'arrivent pas à être honorées. Le troisième critère est le niveau de profitabilité qui mesure la rentabilité du point de vue de l'exploitant (Shepard et Collins, 1982) : un niveau faible ou négatif conduit inéluctablement à l'abandon de l'activité agricole.

Enfin, plusieurs autres critères apparaissent pertinents pour expliquer les évolutions du secteur agricole. Dans la lignée des indicateurs financiers, le contexte économique joue un rôle déterminant dans les cycles de disparition des exploitations agricoles comme le montre une étude sur longue période (Stam et Dixon, 2004). Face à ces risques macro-économiques, la législation sur les faillites agricoles apparaît comme un facteur de préservation (*ibid*). De plus, l'influence des politiques agricoles dans le développement et le maintien des exploitations transparaît dans l'importance des subventions couplées ou découplées (Kazukauskas *et al.*, 2013). Ces subventions sont d'autant plus utiles dans la mesure où elles aident les exploitations à s'équiper ou à franchir les mutations technologiques (Huffman et Evenson, 2001).

Cet aperçu montre que les facteurs expliquant le développement ou les difficultés des entreprises ont fait l'objet de nombreuses études centrées sur divers aspects. Pour autant, il ressort de cette revue de la littérature que les facteurs financiers sont bien moins étudiés que les facteurs structurels. La raison tient souvent à l'absence de données individuelles sur la comptabilité agricole. Quand ces données existent, elles portent sur des exploitations pérennes, de sorte que les exploitations disparues ne peuvent être étudiées. Dès lors, nous choisissons de nous focaliser sur les exploitations en difficulté financière afin d'identifier leurs principales caractéristiques et de mieux comprendre leurs sources de difficultés. Sur un plan méthodologique, nous procédons à leur identification en nous appuyant sur un score financier des exploitations agricoles en fonction de 7 paramètres financiers-clefs mesurant la détresse des entreprises (Colson *et al.*, 1993; Desbois, 2008). La méthode des scores est en effet couramment utilisée dans le secteur bancaire pour offrir un indicateur synthétique du risque de défaut.

Au-delà de cette analyse statique, nous cherchons également à mesurer l'importance des difficultés financières sur l'évolution du mode de commercialisation. Confrontée à une situation délicate, une exploitation peut chercher à se maintenir ou à se relancer en évoluant vers les circuits courts. Ce mode de commercialisation connaît un certain succès en France depuis plusieurs années (Ministère de l'Agriculture, 2012). Les raisons de cette réussite sont multiples et tiennent notamment à l'implication de l'exploitant le long de la chaîne de distribution (Lanciano et Saleilles, 2010). En contrepartie, celui-ci récupère une plus grande partie de la valeur ajoutée (Broderick *et al.*, 2011), ce qui représente un atout non négligeable pour une exploitation en difficulté. Bien que la vente au détail concerne essentiellement des exploitations de grande taille bénéficiant d'une situation financière solide (Aubert et Enjolras, 2013), il convient dès lors de vérifier si les exploitations en situation précaire font appel à ce canal de distribution.

Notre travail s'appuie sur les bases de données du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) pour la période 2005-2012. Par construction, les données du RICA sont représentatives des exploitations professionnelles françaises de taille commerciale, notamment en termes d'orientation productive. En raison des nombreux éléments comptables et financiers qu'elle comprend (détail des produits et des charges, bilans financiers et comptes de résultats annuels), cette base de donnée apparaît comme la plus complète et la plus appropriée pour mesurer l'état financier de chaque exploitation et comprendre la dynamique des plus fragiles d'entre elles. Notre étude considère à la fois des exploitations avec des cultures permanentes (viticulture, arboriculture) et non permanentes (maraîchage).

Cet article est organisé de la façon suivante. Dans une première partie, nous présentons plus précisément le cadre et la méthodologie de notre étude en identifiant les exploitations en difficulté. Dans une seconde partie, nous procédons à une analyse statique et dynamique des difficultés financières des exploitations. Dans une troisième partie, nous étudions plus précisément le lien entre la présence de difficultés financières et le choix d'un mode de commercialisation. Dans une quatrième partie, nous concluons en présentant les perspectives liées à cette étude.

## 2. Cadre d'analyse

Cette section présente le cadre d'analyse de notre étude. Dans un premier temps, nous présentons la méthodologie permettant d'identifier des exploitations en difficulté financière. Dans un second temps, nous détaillons la base de données utilisée et nous justifions les variables que nous mobilisons.

### 2.1 Etat des exploitations en difficulté financière

Alors qu'en 2011, le nombre d'exploitations professionnelles est de 308.145, le nombre d'exploitations professionnelles en 2012 diminue de 1,16 % pour atteindre 304.585. Ce mouvement peut refléter des trajectoires très différentes :

- Exploitations sorties de l'agriculture par faillite ou cessation volontaire d'activité.
- Exploitations devenues non professionnelles.

Pour chaque campagne, nous disposons de données stratifiées qu'il est possible d'extrapoler pour obtenir une estimation de la population professionnelle. Par écart entre ces estimations réalisées en 2011 et 2012, il est possible d'estimer le nombre d'exploitations professionnelles qui ont disparu sur cette période. Les données en coupe reposent ainsi sur une estimation des exploitations professionnelles alors que les données longitudinales reposent sur les exploitations échantillonnées sur chacune des périodes. Dans le cadre du RICA, la méthode d'échantillonnage repose notamment sur un renouvellement des exploitations recensées, ce qui se traduit par le fait que toutes les exploitations pérennes c'est-à-dire présentes sur plusieurs campagnes ne sont pas forcément identifiables.

Considérant l'évolution du nombre d'exploitations estimé entre 2011 et 2012, nous constatons que le taux de disparition des exploitations diffère selon l'orientation productive et concerne principalement des exploitations spécialisées en cultures pérennes. Alors que les exploitations spécialisées en "autre viticulture" ont vu leur nombre diminuer de près de 25 %, celles spécialisées en "maraîchage" ont connu une diminution de moins de 10 % (Figure 1).

***Figure 1. Taux de disparition estimé par OTEX du nombre d'exploitations professionnelles sur la période 2011-2012***

La figure précédente motive une étude centrée sur les cultures pérennes qui sont sujettes au plus fort taux de disparition. Afin d'éviter tout biais de représentativité, nous élargissons notre analyse aux exploitations spécialisées en cultures maraîchères. Ces dernières sont annuelles et produites dans les zones de production arboricoles et viticoles.

## 2.2 Définition des exploitations en difficulté financière

La base du RICA ne comprend aucune variable indiquant le devenir immédiat de chaque exploitation recensée. Il n'est donc pas possible d'établir formellement qu'une exploitation en grande difficulté financière au cours de l'année étudiée a fait faillite au cours de l'année suivante. Pour autant, il est possible de définir et de mesurer la difficulté financière des exploitations agricoles.

Notre analyse repose donc sur un ensemble de critères identifiés par la littérature comme étant les critères précurseurs de disparition des exploitations (Altman, 1968 ; Beaver, 1966 ; Desbois, 2008). Les 7 critères considérés plus particulièrement recouvrent des facettes complémentaires de l'analyse financière (Table 1). Ils sont définis par comme des ratios de valeurs du bilan ou du compte de résultats afin de considérer tant la structure de l'entreprise que son activité.

*Table 1. Tableau des critères de difficulté financière utilisés dans l'analyse*

Puisqu'une entreprise ne saurait être exclusivement jugée sur un critère en particulier, nous considérons simultanément les critères de difficulté financière au moyen d'un score de risque (Colson *et al.*, 1993 ; Desbois, 2008). La création de ce score nécessite une harmonisation des différents critères retenus qui font référence à des unités différentes. Aussi, pour chaque indicateur, l'entreprise est dite à risque si elle franchit un seuil critique. Le score global est alors la combinaison linéaire des différents critères dichotomiques identifiés. Aucune pondération n'est réalisée dans la mesure où chaque critère identifie une source de difficulté spécifique.

## 2.3 Base de données

Afin d'apprécier au plus près les éventuelles difficultés des exploitations agricoles et de calculer les ratios précédemment cités, les données comptables du Réseau d'Information Comptable Agricole (RICA) apparaissent donner la précision requise. Ces données sont d'une part les plus fines puisque identifiées au niveau individuel et d'autre part les plus complètes et récentes (2012) dont nous pouvons disposer.

Il est à noter que le RICA comprend uniquement des exploitations professionnelles qui, par définition, atteignent un seuil de dimension physique minimum équivalent à 12 hectares de blé avec une main d'œuvre minimale de 0,5 Unités de Travail Annuel (UTA). Autrement dit, notre étude est représentative des exploitations professionnelles françaises et non de l'ensemble des exploitations. De plus, l'échantillon repose sur une stratification définie (localisation géographique, OTEX et dimension physique). Pour des raisons liées au secret statistique, certaines variables individuelles et structurelles sont présentées en classes (*e.g.* l'âge du chef d'exploitation), ce qui permet une interprétation indirecte. Les variables financières demeurent cependant sans modification et autorisent une analyse très fine.

## 2.4 Variables mobilisées

La Table 2 précise les variables mobilisées dans notre analyse. Suivant la littérature exposée précédemment, nous prenons en compte :

- Des indicateurs structurels : la surface cultivée (SAU) et la main d'œuvre (UTA) sont autant de marqueurs de la taille de l'entreprise. En analyse statique, une entreprise de taille importante apparaît plus à même de se protéger contre une défaillance. Pour cette raison, un paramètre complémentaire de diversification est pris en compte (Aubert et Perrier-Cornet, 2012). En analyse dynamique, une entreprise dont la taille diminue envoie un signal négatif sur son devenir. Enfin, l'adoption d'une pratique de vente au détail est prise en compte afin de mesurer le lien entre difficultés financières et adoption de circuits courts.
- Des indicateurs individuels : un jeune chef d'exploitation est plus à même de contribuer au développement de son entreprise alors qu'un chef plus âgé peut envisager l'arrêt de son activité. La formation est un critère complémentaire permettant de juger du niveau de connaissances acquises.
- Des indicateurs financiers : le chiffre d'affaires offre un indicateur standard d'activité et de taille de l'entreprise. Pour analyser la santé de l'exploitation, des indicateurs complémentaires de liquidité sont mobilisés : état de la trésorerie, du fonds de roulement et du besoin en fonds de roulement. De plus, les pratiques de gestion du risque sont étudiées afin de voir si l'exploitation se protège par des dépenses en intrants chimiques (engrais ou pesticides) ou en assurance récolte (Enjolras et Sentis, 2011). Une exploitation en bonne santé est capable d'assumer ces dépenses qui lui offrent en retour la garantie d'un rendement.
- Des variables de contrôle : l'année et surtout l'OTEX qui différencie la spécialisation de l'exploitations.

*Table 2. Liste des variables utilisées dans l'analyse*

## 3. Analyse des difficultés financières des exploitations agricoles

Dans cette section, nous caractérisons tout d'abord les exploitations en difficulté financière, puis nous présentons leurs caractéristiques financières et structurelles. L'analyse est effectuée en coupe transversale puis en analyse dynamique afin de voir dans quelle mesure ces difficultés financières évoluent au cours du temps et renvoient à des logiques d'exploitation différentes. En s'appuyant sur les résultats obtenus, nous déterminons dans quelle mesure les difficultés financières rencontrées par les exploitations se traduisent par une modification de leur mode de commercialisation.

### 3.1. Identification et caractérisation des exploitations en difficulté financière en 2012

Nous qualifions d'exploitation en difficulté financière, toute exploitation dont le score agrégé est supérieur ou égal à 3, c'est-à-dire qui cumule au moins 3 critères, parmi les 7 identifiés traduisant une fragilité financière.

### **3.1.1. Identification des exploitations en grande difficulté financière**

En 2012, le calcul du score indique que 5,57 % des exploitations sont en grande difficulté financière (Table 3). Cette difficulté dissimule une forte hétérogénéité selon l'orientation productive. Ainsi, les exploitations spécialisées en arboriculture ou en maraîchage sont davantage sujettes à ces difficultés que les exploitations spécialisées en viticulture.

*Table 3. Poids des exploitations en difficultés financières par OTEX en 2012*

Ces résultats tendent à démontrer que le taux de disparition des exploitations spécialisées en "viticulture de qualité" et "arboriculture" (cf. Figure 1) est très probablement lié aux difficultés financières rencontrées par ces exploitations.

### **3.1.2. Sources de fragilité des exploitations en difficulté financière**

La définition de la difficulté financière des exploitations repose sur les sept critères de fragilité complémentaires présentés précédemment. Dans le détail, certains indicateurs de fragilité semblent communs aux exploitations, quelle que soit leur orientation productive (Table 4). Alors que les critères 2 (solvabilité) et 7 (rentabilité commerciale) se trouvent à des niveaux qui n'affectent que très peu les exploitations professionnelles, le critère 4 (productivité) semble concerner la quasi-totalité de ces exploitations. En première approche, ces résultats indiquent que les entreprises en difficulté financière rencontrent peu de problèmes à court terme pour rembourser leurs dettes et pour dégager un résultat d'exploitation positif. Cependant, elles ont dû consentir de lourds investissements qui affectent leur productivité.

*Table 4. Sources de fragilité des exploitations en 2012*

Au-delà de ces critères qui semblent identiquement affecter les exploitations, certains impactent différemment les exploitations selon leur orientation productive. Les exploitations spécialisées en "maraîchage" sont davantage fragilisées du fait de leur fort niveau d'endettement (critère 1) qui s'accompagne d'une charge d'intérêts relativement élevée (critère 3). Cette situation s'avère problématique si l'exploitant n'arrive pas à générer un résultat suffisant permettant de compenser le coût élevé du capital emprunté et de lui offrir une rémunération. De fait, la rentabilité des capitaux propres investis par l'exploitant (critère 6) ressort négative pour près de 30 % des agriculteurs. Cet effet de massue est reconnu par la littérature comme un facteur très important de défaillance (Beaver, 1966). Les exploitations spécialisées en arboriculture et en viticulture semblent affectées de façon significative par la charge d'intérêt des emprunts à long terme qu'elles souscrivent. Ce résultat souligne la difficulté des exploitations agricoles à bénéficier de taux d'intérêts favorables.

### 3.1.3. Analyse de la liquidité financière des exploitations en difficulté

Une des raisons conduisant directement à la disparition par cessation de paiement et faillite des entreprises est le manque de liquidité. Si le RICA ne permet pas d'identifier formellement des exploitations disparaissant pour cette raison, il reste possible de caractériser les exploitations en grande difficulté sur la base de 3 critères usuellement retenus en analyse financière.

1. Le fonds de roulement (FR) est constitué de la différence entre ressources stables et emplois stables. En pratique, cet indicateur structurel sert à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise en minimisant ainsi la part provenant du financement bancaire à court terme, laquelle vient amoindrir la rentabilité de l'entreprise du fait du financement d'une charge d'intérêts. Pour cette raison, le fonds de roulement doit être normalement positif.
2. Le besoin en fonds de roulement (BFR) se calcule comme la différence entre l'actif d'exploitation (e.g. stocks et encours, avances et acomptes versés sur commandes, créances clients) et les dettes d'exploitation (e.g. avances et acomptes reçus, dettes fournisseurs, dettes fiscales et sociales). En pratique, le BFR traduit essentiellement des besoins d'exploitation liés directement au cycle d'exploitation de l'entreprise. Cet indicateur varie en fonction de l'activité de l'entreprise, d'où la nécessité de considérer le détail des OTEX.
3. La trésorerie (T) se calcule comme la différence entre le FR et le BFR. Elle traduit ainsi l'ensemble des avoirs bancaires ainsi que les flux d'entrée et de sortie relatifs à ces avoirs. La trésorerie s'analyse de façon statique et dynamique afin de vérifier les tensions éventuelles (décalages de paiement) et le besoin de recourir au crédit bancaire en cas d'insuffisance.

L'analyse détaillée de ces trois indicateurs montre des situations très contrastées (Table 5). Les exploitations en difficulté spécialisées en maraîchage et en arboriculture présentent en moyenne un FR négatif qui s'accompagne d'un BFR lui-aussi négatif. Cette configuration est doublement risquée du point de vue de la trésorerie dans la mesure où un solde conjoncturel négatif (BFR) est supposé couvrir un solde structurel négatif (FR). Les résultats montrent cependant que les maraîchers parviennent à dégager en moyenne une trésorerie positive qui témoigne d'une absence de stocks et d'une gestion fine des relations avec leurs fournisseurs. Cependant, les arboriculteurs souffrent d'une trésorerie négative qui souligne une sous-capitalisation (FR insuffisant) non compensée par ailleurs (ajustement des délais de paiement fournisseurs et clients). De plus, la situation de la trésorerie dans ce secteur s'aggrave entre 2011 et 2012.

**Table 5. Analyse détaillée de la liquidité des exploitations en difficulté en 2012**

Les viticulteurs se différencient par un FR et un BFR conjointement positifs. Les valeurs sont nettement supérieures pour la viticulture de qualité en raison de la valorisation des stocks. Pour autant, la "viticulture de qualité" maintient en moyenne une trésorerie positive tandis que l'"autre viticulture" affiche une trésorerie nettement négative même si celle-ci s'améliore. Même s'il n'est pas possible de connaître le potentiel de survie des exploitations concernées avec les données du RICA, il s'avère qu'être en difficulté en "arboriculture" ou en "autre viticulture" conduit à des problèmes de trésorerie susceptibles d'entraîner la disparition rapide de l'exploitation.

### 3.1.4. Caractérisation structurelle des exploitations en difficulté financière

Nous complétons l'analyse financière par une étude sur les caractéristiques individuelles et structurelles des exploitations en difficulté financière (Table 6). Il ressort tout d'abord des caractéristiques structurelles communes à ces exploitations, quelle que soit leur orientation productive : elles emploient relativement moins de main d'œuvre et exploitent des surfaces plus petites que les exploitations identiquement spécialisées mais sans difficulté financière.

*Table 6. Caractéristiques structurelles des exploitations en 2012*

Il ressort que les exploitations maraîchères emploient en moyenne 3,6 UTA (Unité de Travail ou équivalent temps plein) sur leur exploitation si elles sont en difficulté financière. Elles mobilisent en moyenne 1 UTA de plus si elles ne sont pas en difficulté. Ceci conforte un résultat souligné par la littérature (Rizov et Mathijs, 2003) qui identifie un très fort lien entre la santé de l'exploitation et son utilisation de main d'œuvre. La main-d'œuvre apparaît dès lors comme une variable d'ajustement afin de diminuer les coûts.

Plus petites, les exploitations en difficulté sont moins diversifiées. Limiter le nombre de productions sur leur exploitation permet de réduire les coûts de main d'œuvre ainsi que le temps passé sur chaque culture en limitant le nombre de pratiques culturales sur les différentes parcelles de l'exploitation.

De plus, une exploitation en difficulté financière semble davantage incitée à vendre au détail, c'est-à-dire en circuit court, quelque soit sa spécialisation. Ce mode de commercialisation permet à l'agriculteur de conserver la maîtrise de sa chaîne de distribution et ainsi d'une plus grande part du revenu créé. Une exploitation en difficulté peut ainsi y trouver des ressources supplémentaires permettant de faire face à ses engagements.

Les exploitations en difficulté ne peuvent dégager de moyens financiers pour couvrir leurs risques. La souscription d'assurance récolte est nettement moins importante, de même que la consommation d'intrants chimiques (pesticides et engrais) visant à protéger ou à développer le rendement des cultures. L'écart entre les deux sous-populations apparaît corrélé à la trésorerie disponible ou à son évolution. Ainsi, les arboriculteurs en difficulté semblent diminuer drastiquement ce type de dépenses faute de moyens. Pour autant, les viticulteurs non inscrits dans une démarche de qualité bénéficient d'une amélioration de trésorerie (cf. Table 5) qui leur permet d'augmenter leurs dépenses en assurance et intrants chimiques.

L'ensemble de ces éléments converge pour souligner que les exploitations identifiées comme étant en grande difficulté financières sont conscientes de leur situation et réduisent leurs coûts en jouant sur différents postes de dépenses pour rétablir leur situation ou tout du moins la stabiliser.

### **3.1.5. Caractérisation des exploitants en difficulté financière**

Les caractéristiques individuelles des chefs d'exploitation révèlent également des caractéristiques communes qui semblent être, pour la plupart, indépendantes de leur orientation productive (Table 7). Les exploitants en grande difficulté financière semblent moins bien formés et plus âgés, excepté pour les exploitations spécialisés en viticulture de qualité qui sont des chefs en moyenne plus jeunes lorsqu'ils sont en difficulté financière. La formation des chefs d'exploitations semble prévaloir sur leur expérience, comme facteur expliquant les difficultés financières rencontrées dans la mesure où une formation avancée conduit à recevoir des enseignements plus avancés en gestion financière d'entreprise.

*Table 7. Caractéristiques individuelles des exploitants en 2012*

## **3.2. Analyse dynamique des exploitations en difficulté financière sur la période 2005-2012**

### **3.2.1. Définition de la population dans le cadre d'une analyse dynamique**

Les données du RICA permettent une analyse dynamique dans la mesure où la majorité des exploitations est présente dans la base d'une année sur l'autre. Le mode d'échantillonnage repose sur un renouvellement de la population. Parmi les 308.145 exploitations professionnelles présentes en 2011, 276.757 sont encore présentes en 2012. Autrement dit, plus de 10 % des exploitations recensées en 2011 ne l'ont pas été en 2012. Le renouvellement de la population ne permet alors pas de distinguer les exploitations qui sortent du champ du RICA des exploitations qui non renouvelées du fait de ce mode d'échantillonnage.

Dans cette section, nous faisons référence à deux populations différentes. La sous-section qui s'attache à voir l'évolution des exploitations qui sont en difficulté financière porte sur l'ensemble des exploitations recensées. Les sous-sections relatives à l'analyse dynamique des trajectoires d'exploitation fait référence aux exploitations pérennes sur plusieurs pas de temps. Ainsi, pour voir dans quelle mesure les exploitants ont changé de comportement en termes de gestion de leur exploitation, nous considérons non pas les caractéristiques des exploitations observées en 2012 mais l'évolution de leurs caractéristiques entre 2011 et 2012.

### **3.2.2. Evolution des exploitations en difficulté financière**

La part des exploitations agricoles rencontrant des difficultés financières est peu volatile sur la période 2005-2012, et la tendance apparaît stable pour toutes les spécialisations étudiées (Figure 2). Les exploitations spécialisées en maraîchage présentent sur le plus fort taux de difficulté, suivies des exploitations arboricoles et viticoles. Pour ces dernières, la production de qualité n'est pas un facteur différenciant quant à la présence de difficultés financières.

*Figure 2. Evolution estimée des exploitations en difficulté financière de 2005 à 2012*

### **3.2.3. Dynamique des fragilités financières**

L'étude des exploitations en difficulté financière sur la période 2011-2012 révèle des trajectoires homogènes. La majorité des exploitations identifiées comme étant en difficulté financière en 2011 le sont toujours en 2012, et réciproquement la majorité des exploitations qui n'étaient pas en difficulté en 2011 ne le sont toujours pas en 2012 (Table 8). Pour ces deux types d'exploitations, la valeur du score caractérisant le risque de difficulté financière reste globalement inchangée entre 2011 et 2012.

*Table 8. Evolution des exploitations en difficulté financière sur la période 2011-2012*

Nous constatons que les exploitations qui n'étaient pas en difficulté restent à plus de 90 % dans cette situation alors que moins de 10 % des exploitations qui étaient en difficulté parviennent à sortir de cette situation. Ces résultats sont valables quelque soit l'orientation productive des exploitations. A ce stade, il est important de souligner que la définition de la population considérée peut introduire un biais puisque seules les exploitations pérennes dans la base de données sur ce pas de temps sont prises en compte. Dans la mesure où nous ne connaissons pas la cause de la disparition de certaines exploitations de la base de données (renouvellement de l'échantillon ou cessation volontaire d'activité ou faillite), nous ne pouvons pas préjuger de l'importance des difficultés financières sur leur pérennité.

### **3.2.4. Caractérisation structurelle et individuelle des exploitations en grande difficulté financière**

Les indicateurs pris en compte pour apprécier l'évolution des indicateurs financiers et structurels des exploitations sont les valeurs observées en 2011, en 2012 ainsi que le taux de croissance entre ces deux pas de temps (Table 9).

*Table 9. Stabilité ou instabilité des exploitations en difficulté financière sur la période 2011-2012*

Quelle que soit l'orientation productive des exploitations, les évolutions demeurent comparables. Les exploitations identifiées comme étant en grande difficulté financière en 2011 et qui le restent en 2012 sont des exploitations pour lesquelles les charges sont en diminution : charges de personnel, produits phytosanitaires et dépenses en assurance. Ceci conforte les éléments observés précédemment. Les exploitations en grande difficulté sont conscientes de leur fragilité et ont un comportement différent de celui des autres exploitations : elles engagent des dépenses moindres et ou les font peu évoluer. Les exploitations en grande difficulté financière en 2012 sont ainsi des exploitations qui ont réduit leur taille et qui ont comprimé leurs effectifs depuis 2011.

Nous constatons enfin que les exploitations en difficulté financière vendent davantage au détail que les autres exploitations. Le fait d'être en grande difficulté financière semble inciter les exploitants à vendre à diversifier davantage leur mode de commercialisation.

#### **4. Difficultés financières et choix du mode de commercialisation**

Les résultats précédents révèlent un lien fort entre la présence de difficultés financières sur l'exploitation agricole et le changement du mode de commercialisation, davantage orienté vers la vente au détail. Cette partie étudie plus en détail cette relation au moyen d'approches complémentaires.

##### **4.1 Adoption de la vente au détail**

L'analyse de l'échantillon révèle une diversité des modes de commercialisation. Alors que les exploitations spécialisées en "arboriculture", "maraîchage" et "viticulture de qualité" sont relativement plus nombreuses à vendre au détail leur production, les exploitations spécialisées en "autre viticulture" sont relativement moins nombreuses (Table 10). Il est à noter que la vente au détail est un mode de commercialisation non exclusif. Les exploitants peuvent décider de vendre toute ou partie de leur production via ce mode de commercialisation.

##### ***Table 10. Vente au détail différenciée par OTEX en 2012***

Les orientations productives considérées permettent dès lors d'apprécier une diversité des exploitations en termes de trajectoire d'exploitation et de mode de commercialisation.

##### **4.2 Analyse de variance**

Les facteurs additionnement identifiés par la littérature pour comprendre la vente au détail sont les caractéristiques structurelles, individuelles et financières considérées précédemment. Afin d'obtenir une vision synthétique de l'importance relative des différents facteurs, nous les avons regroupés. Ainsi, le facteur "compétences" fait référence tout à la fois au niveau de formation agricole et général des chefs d'exploitation ainsi qu'à leur âge. Le facteur "niveau d'activité" fait référence à la surface exploitée, à la main d'œuvre employée et au degré de diversification de la production. Le facteur "gestion du risque" englobe les dépenses en produits phytosanitaires ainsi que le fait d'être assuré. Enfin, le facteur difficulté financière fait référence au score agrégé calculé précédemment.

Une décomposition de variance de type MANCOVA a été réalisée pour l'année 2012 qui permet d'examiner le poids de ces différents facteurs sur l'adoption de la vente au détail en considérant par ailleurs le fait que les exploitations soient potentiellement en difficulté financière (Figure 3).

##### ***Figure 3. Poids des facteurs déterminants de la vente au détail en 2012***

Cette analyse relativise le poids de chaque facteur. Les compétences ressortent par exemple comme facteur-clef de la vente au détail pour les exploitations spécialisées en "maraîchage" et dans une moindre mesure pour les exploitations spécialisées en "autre viticulture" et en "arboriculture". Les exploitations spécialisées en "viticulture de qualité" dépendent davantage du niveau d'activité. La gestion du risque semble davantage prédominante pour les exploitations spécialisées en "arboriculture" et en "autre viticulture". Cette dernière spécialisation est par ailleurs celle pour

laquelle l'importance de la difficulté financière est la plus marquée, même si elle reste à un niveau modeste.

### 4.3 Modèle économétrique

Cette section prolonge l'analyse précédente en se focalisant sur les déterminants de la vente au détail. Plus précisément, au-delà des variables validées par la littérature, elle vise à comprendre dans quelle mesure ce mode de commercialisation est une stratégie que développent les exploitations financièrement fragiles pour faire face à leurs difficultés.

Les données dont nous disposons permettent d'apprécier la dynamique des exploitations. Un modèle de type panel est mis en œuvre. Le mode de renouvellement de l'échantillon du RICA est indépendant de notre question de recherche, de sorte que l'estimation d'un modèle non cylindré n'introduit pas de biais. Le modèle porte alors sur l'ensemble des exploitations présentes sur au moins une année de notre échantillon.

Notre analyse est réalisée pour les orientations productives suivantes : "maraîchage", "viticulture de qualité", "autre viticulture" et "arboriculture". Ce facteur est une clef de différenciation des exploitations considérée comme invariante. Or, certaines exploitations ont pu modifier leur structure productive. Nous considérons ainsi l'orientation productive observée en 2012 et nous considérons comme variable de contrôle supplémentaire le fait que l'exploitation ait pu modifier sa trajectoire productive d'une année sur l'autre.

Dans la mesure où l'analyse descriptive a souligné l'importance des facteurs individuels, structurels et financiers, le modèle est plus précisément à effet aléatoire. Formellement, le modèle peut être synthétisé comme suit :

$$\begin{aligned} \text{Vente au détail}_{it} = & \\ & \alpha + \delta * \text{difficultés financières}_{(i,t-1)} + \beta * \text{niveau d'activité}_{(i,t)} + \gamma \\ & * \text{compétences}_{(i)} + \xi * \text{gestion du risque}_{(i,t-1)} + \theta * \text{année}_t + \varepsilon \end{aligned}$$

Où  $\alpha$  représente la constante,  $\beta$ ,  $\gamma$ ,  $\delta$ ,  $\theta$  et  $\xi$  les coefficients associés à chaque groupe de variables, et  $\varepsilon$  les résidus.

Pour éviter tout problème d'endogénéité, les variables financières sont retardées d'une année. De même, les effets de taille sont neutralisés pour les variables financières en rapportant les montants exprimés en euros au chiffre d'affaires total de l'exploitation.

Les résultats indiquent tout d'abord que tous les exploitants qui vendent au détail sont moins bien formés et plus jeunes que les exploitants qui privilégient la vente par circuit traditionnel (Table 11). Par ailleurs, la vente au détail correspond à des exploitations sur lesquelles l'exploitant mobilise moins de produits phytosanitaires. La vente au détail correspond ainsi à une production plus respectueuse de l'environnement et qui répond aux exigences des consommateurs.

***Table 11. Modèle économétrique expliquant la vente du détail***

Il ressort également que les exploitations spécialisées en maraîchage et viticulture de qualité ont davantage assuré leurs récoltes dès lors qu'elles vendent au détail, ce qui traduit la prise en compte du risque de vendre en circuit court : l'exploitant ne peut en effet vendre à ses nombreux clients que ce qu'il produit, de sorte que toute perte de rendement non couverte est un manque à gagner direct. Pour autant, la souscription d'une assurance récolte est coûteuse, de sorte que les exploitations spécialisées en arboriculture ne s'assurent que lorsqu'elles vendent en gros.

Les exploitations de cultures pérennes qui vendent au détail sont davantage diversifiées que les exploitations qui ne commercialisent que par les circuits traditionnels, sauf pour les exploitations spécialisées en cultures maraîchères qui vendent d'autant plus au détail qu'elles sont peu diversifiées. De la même façon, alors que les exploitations spécialisées en maraîchage qui vendent au détail sont relativement plus grandes avec moins de main d'œuvre, les exploitations spécialisées en cultures pérennes sont relativement plus petites que les exploitations qui ne vendent pas au détail. Seules les exploitations spécialisées en viticulture emploient davantage de main d'œuvre pour répondre aux exigences liées aux différentes étapes du processus de valorisation. En effet, alors que la vente de production maraîchère peut être réalisée sans conditionnement, la vente de vin nécessite une étape de transformation et de conditionnement. Pour les exploitations spécialisées en arboriculture, la vente au détail ne nécessite pas plus de main d'œuvre.

Etre en difficulté financière est pris en compte de deux façons dans les modèles estimés : la première considère le fait d'être en difficulté (score  $\geq 3$ ) tandis que la seconde considère séparément chacun des 7 critères entrant dans la composition du score. L'incitation à vendre au détail lorsque l'agriculteur connaît des difficultés est particulièrement forte dans le cas du maraîchage et de la viticulture standard. Dans le détail, la charge d'intérêt, de même que la liquidité (sauf pour l'arboriculture) incitent significativement les agriculteurs à vendre au détail quelle que soit leur spécialisation. Le poids de ces critères démontre que la vente au détail est une échappatoire à la difficulté financière rencontrée.

Les viticulteurs sont également attentifs à leur niveau de solvabilité. Dans ce secteur, le volume des stocks que les exploitations doivent assumer à la fois pour le processus de vinification et pour la satisfaction des besoins variés des clients est très important (BFR élevé, Table 5). Dans ces conditions, vendre au détail est un moyen de diminuer le BFR et d'obtenir de la trésorerie en écoulant plus rapidement la production tout en récupérant une grande partie de la valeur ajoutée.

## 5. Conclusion

Nous avons proposé dans cet article une étude des exploitations agricoles françaises rencontrant des difficultés financières et des mutations qu'elles connaissent en répercussion. Ce travail s'inscrit dans une littérature financière sur les défaillances qui s'est développée sur plusieurs décennies avec cependant un intérêt limité pour les exploitations agricoles. Grâce aux données comptables du RICA, nous avons pu identifier les exploitations en détresse et les causes de celle-ci. Nous avons étudié plusieurs facettes différentes de la difficulté financière et construit un score global attestant d'un degré de détresse. Il ressort de cette construction que les principales causes de difficultés qui ressortent sont le surendettement, le manque de trésorerie et l'absence de rentabilité. Certains secteurs comme l'arboriculture et la viticulture apparaissent particulièrement vulnérables sur tout ou partie de ces critères.

Les analyses statiques et dynamiques dressent un portrait des exploitations en difficulté financière au travers de leurs caractéristiques structurelles et financières. De petite taille, elles sont gérées par des chefs d'exploitation plutôt âgés et moins bien formés. Les secteurs en difficulté financière concernent principalement l'arboriculture et la viticulture, deux cultures pérennes au sein desquelles les exploitations rencontrent des difficultés de trésorerie. Face à cette situation précaire, les exploitations concernées adaptent leur taille et leurs effectifs. De même, elles diminuent certaines dépenses comme les produits sanitaires et l'assurance récolte. Dans le secteur viticole, l'adoption de la vente au détail est également une solution envisagée pour faire face aux difficultés. Malgré ces mesures, la majorité des exploitations en crise en 2011 restent dans cette situation en 2012, ce qui traduit l'existence d'un cercle vicieux de l'infortune, la restructuration ne permettant pas de rétablir une situation financière saine.

L'ampleur de ce résultat est probablement sous-estimée dans la mesure où l'échantillonnage obtenu grâce aux données du RICA présente un biais d'omission. En effet, il n'est pas possible avec cette base de connaître le devenir d'une exploitation disparaissant de l'échantillon (cessation d'activité, faillite ou simple rotation de l'échantillon). Cette lacune se retrouve d'ailleurs pour l'ensemble des bases de données en rapport avec le secteur agricole, ce qui limite sensiblement les études sur la disparition des entreprises. En effet, excepté le recensement agricole réalisé tous les 10 ans, les données recensées reposent sur des méthodes d'échantillonnage définies seulement sur la localisation géographique, l'orientation productive et la dimension physique des exploitations.

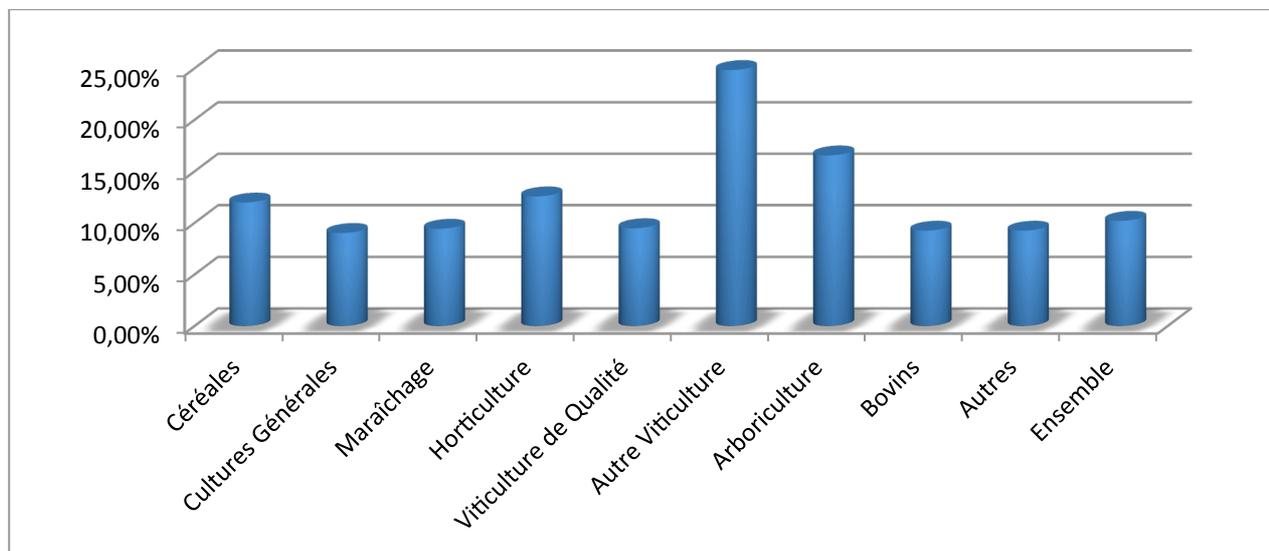
Pour autant, plusieurs perspectives s'offrent à ce travail, notamment en étendant doublement son horizon temporel. Sous réserve de la limite exposée précédemment, il apparaît intéressant d'étudier sur plusieurs exercices le devenir des exploitations, afin de comprendre si le cercle vicieux mis en évidence perdure. Ce travail pourrait aider à identifier des stratégies fructueuses de redressement des exploitations agricoles en difficulté. A l'opposé de cette démarche, la compréhension des mécanismes conduisant à des difficultés financières offrirait un éclairage complémentaire pour comprendre les sources du décrochage des exploitations. Cette connaissance approfondie pourrait se relever source d'implications précises en termes de politiques publiques afin d'aider les exploitations à s'adapter plutôt qu'à décliner.

## Bibliographie

- Altman, E.I. (1968), "Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy", *The Journal of Finance*, 23(4): 589-609.
- Altman, E.I. (1984), "The success of business failure prediction models – An international survey", *Journal of Banking and Finance*, 8: 171-198.
- Aubert, M., et Perrier-Cornet, P. (2009), "Is there a future for small farms in developed countries? Evidence from the French case", *Agricultural Economics*, 40 (s1 Special issue "small farms: decline or persistence?"): 773-787.
- Aubert, M., et Perrier-Cornet, P. (2012), "La diversification des activités dans les exploitations viticoles françaises?", *Economies & Sociétés*, 10-11: 1969-1996.
- Aubert, M., et Enjolras, G. (2013), "Quelles incitations pour la vente au détail ? Une analyse économique et financière des exploitations agricoles françaises", 7<sup>èmes</sup> Journées de Recherches en Sciences Sociales SFER-INRA, Angers, 21 pp.
- Beaver, W. H. (1966), "Financial ratios as predictors of failure", *Journal of Accounting Research*, 4: 71-111.
- Bernanke, B., et Gertler, M. (1990), "Financial fragility and economic performance", *Quarterly Journal of Economics*, 105(1): 87-114.
- Blanchard, P., Huiban, J.P., et Mathieu, C. (2012), "The Determinants of Firm Exit in the French Food Industry", *Review of Agricultural and Environmental Studies*, 93(2): 193-212.
- Broderick, S., Wright, V., et Kristiansen, P. (2011), "Cross-Case Analysis of Producer-Driven Marketing Channels in Australia", *British Food Journal*, 113 (10): 1217-1228.
- Butault, J.-P., et Delame, N. (2003), "La disparition des exploitations s'accélère sans concentration excessive", *Agreste Cahiers*, 3, 2003/07: 17-26.
- Colson, F., Blogowski, A., Chia, E., Dechambre, B., Desarmenien, D., et Dorin, B. (1993), "Prévenir les défaillances financières en agriculture : application de la méthode des scores", *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, 29: 22-44.
- Desbois, D. (2008), "Introduction to scoring methods: Financial problems of farm holdings", Document de travail n° 13 du projet IMPACTS, 22 pages.
- Dunne, P. et Hughes, A. (1994), "Age, Size, Growth and Survival: UK. Companies in the 1980's", *Journal of Industrial Economics*, XLII(2): 115-140.
- Enjolras, G., et Sentis, P. (2011), "Crop insurance policies and purchases in France", *Agricultural Economics*, 42(4): 475-486.
- Gale, F. (1994), "Longitudinal Analysis of Farm Size over the Farmer's Life Cycle", *Review of Agricultural Economics*, 16(1): 113-123.

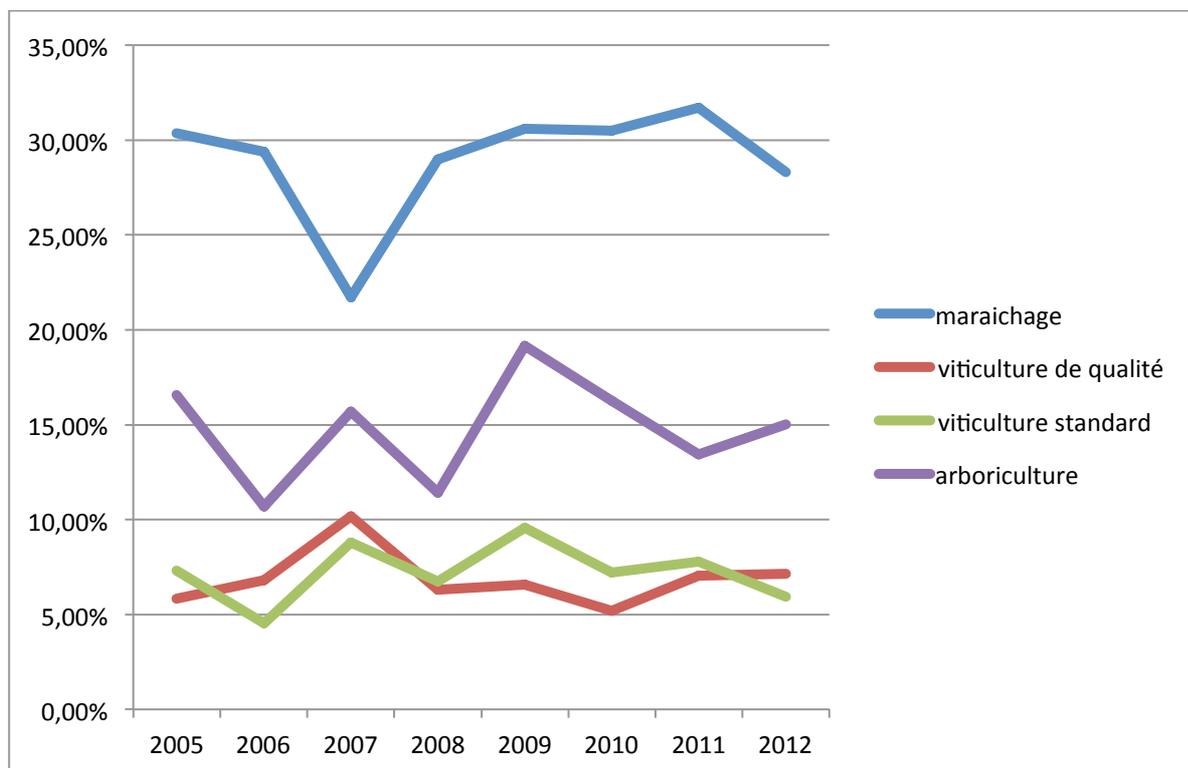
- Giroux, G. (2011), "Recensement agricole 2010. Premières tendances", *Agreste Primeur*, 266: 1-4.
- Huffman, W.E., et Evenson, R.E. (2001), "Structural and productivity change in U.S. agriculture, 1950–1982", *Agricultural Economics*, 24(2):127–147.
- Kazukauskas, A., Newman, C., Clancy, D., et Sauer, J. (2013), "Disinvestment, farm size and gradual farm exit: the impact of subsidy decoupling in a European context", *American Journal of Agricultural Economics*, 95(5): 1068-1087.
- Lanciano, E., et Saleilles, S. (2010), "Le développement des circuits courts alimentaires : un nouveau souffle entrepreneurial dans l'agriculture ?", article présenté au Congrès international francophone sur l'entrepreneuriat et la PME, 27 septembre 2010, Bordeaux, France, 20 pp.
- Ministère de l'Agriculture (2012), "Un producteur sur cinq vend en circuit court", *Agreste Primeur*, 275, 4 pp.
- Rizov, M., et Mathijs, E. (2003), "Farm Survival and Growth in Transition Economies: Theory and Empirical Evidence from Hungary", *Post-Communist Economies*, 15(2): 227-242.
- Shepard, L. et Collins, R. (1982), "Why Do Farmers Fail? Farm Bankruptcies 1910–78", *American Journal of Agricultural Economics*, 64(4): 609–615.
- Stam, J.L., et Dixon B.L. (2004), "Farmer Bankruptcies and Farm Exits in the United States, 1899-2002", *Agricultural Information bulletin*, 788 (AIB-788), Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, 36 pp.
- Van de Gucht, L., Konings, J. et Roodhooft, F. (2000), "Defining Firm Exit: The Impact of Size and Age Revisited", *Research Report 0014*, Department of Applied Economics, Leuven, 27 pp.
- Weiss, C. (1999), "Farm Growth and Survival: Econometric Evidence for Individual Farms in Upper Austria", *American Journal of Agricultural Economics*, 81(1): 103–116.

**Figure 1. Taux de disparition estimé par OTEX du nombre d'exploitations professionnelles sur la période 2011-2012**



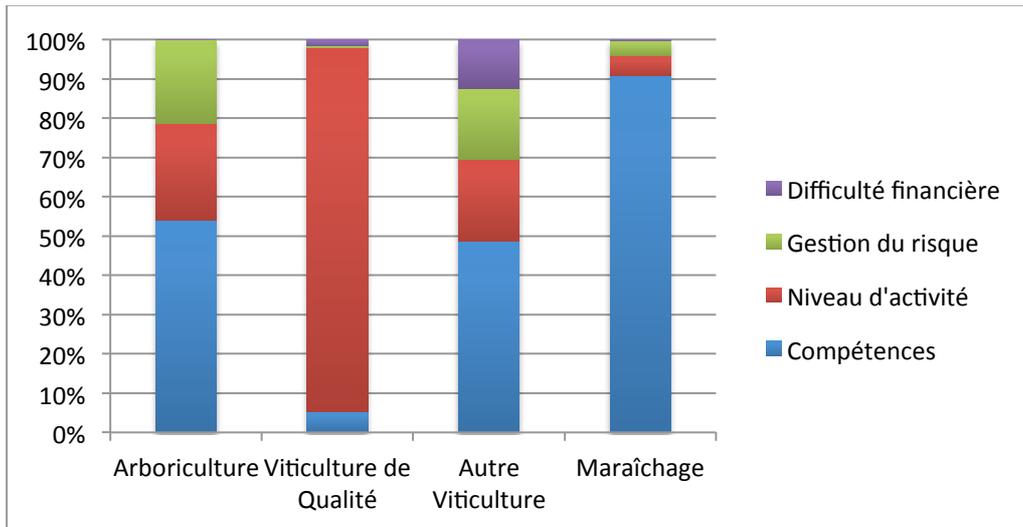
Source : Agreste 2011-2012

**Figure 2. Evolution estimée des exploitations en difficulté financière de 2005 à 2012**



Source : Agreste – RICA 2005-2012

*Figure 3. Poids des facteurs déterminants de la vente au détail en 2012*



**Table 1. Tableau des critères de difficulté financière utilisés dans l'analyse**

<b>Critères</b>	<b>Mode de calcul</b>	<b>Seuil de risque</b>	<b>Interprétation</b>
<b>1. Endettement (levier financier)</b>	Total des dettes / Total des actifs	> 100 %	Mesure de la dépendance vis-à-vis des créanciers
<b>2. Solvabilité générale</b>	Total des dettes à CT / Total de l'actif circulant	> 100 %	Aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes
<b>3. Service de la dette (intérêts)</b>	Charge d'intérêts / Emprunts à M-LT	> 5 %*	Conditions de crédit octroyées à l'entreprise
<b>4. Productivité</b>	Total actif immobilisé / Chiffre d'affaires	> 3,5*	Capacité de l'entreprise à vendre par rapport à l'actif engagé
<b>5. Liquidité</b>	Fonds de roulement / Chiffre d'affaires	< 0	Marge de sécurité constituée par l'entreprise pour faire face à ses dépenses courantes
<b>6. Rentabilité financière</b>	Résultat net / Capitaux propres	< 0	Retour sur investissement de l'actionnaire
<b>7. Rentabilité commerciale</b>	Résultat d'exploitation / Chiffre d'affaires	< 0	Performance de l'exploitation de l'entreprise

*Note : les seuils sans astérisque dénotent un niveau de risque avéré (surendettement, incapacité à honorer les dettes, rentabilité négative) et sont utilisés en pratique dans le secteur bancaire. Les valeurs marquées avec un astérisque sont estimées empiriquement sur les données du RICA à partir des 10 % d'exploitations situées au-delà du seuil considéré (taux d'intérêt élevé, liquidité anormale, productivité faible).*

*Table 2. Liste des variables utilisées dans l'analyse*

<b>Variable</b>		<b>Unité</b>	<b>Définition</b>
<b>Année</b>		-	Année d'exercice
<b>OTEX</b>		-	Orientation technico-économique (classes)
<b>Surface cultivée</b>		Hectare	Surface cultivée sur l'exploitation (classes)
<b>UTA</b>		-	Unité de travail annuel
<b>Diversification</b>		-	Nombre de cultures différentes sur l'exploitation
<b>Vente au détail</b>		Oui/Non	Pratique de la vente au détail
<b>Age</b>		Années	Age du chef d'exploitation (classes)
<b>Formation générale</b>	<b>Aucune</b>	Oui/Non	Pas de formation générale
	<b>Primaire</b>	Oui/Non	Formation au niveau du primaire
	<b>Secondaire</b>	Oui/Non	Formation au niveau du secondaire
	<b>Supérieure</b>	Oui/Non	Formation supérieure
<b>Formation agricole</b>	<b>Aucune</b>	Oui/Non	Pas de formation agricole
	<b>Primaire</b>	Oui/Non	Formation au niveau du primaire
	<b>Secondaire</b>	Oui/Non	Formation au niveau du secondaire
	<b>Supérieure</b>	Oui/Non	Formation supérieure
<b>Chiffre d'affaires</b>		€	Chiffre d'affaires total de l'exploitation agricole
<b>Fonds de roulement</b>		€	Fonds de roulement en fin d'exercice
<b>Besoin en fonds de roulement</b>		€	Besoin en fonds de roulement en fin d'exercice
<b>Trésorerie</b>		€	Trésorerie en fin d'exercice
<b>Assurance récolte</b>		Oui/Non	Souscription d'une assurance récolte
<b>Engrais</b>		€	Montant des dépenses en engrais
<b>Pesticides</b>		€	Montant des dépenses en pesticides

**Table 3. Poids des exploitations en difficultés financières par OTEX en 2012**

	Taux d'exploitations en difficulté financière
<b>Arboriculture</b>	15,01 %
<b>Maraîchage</b>	28,31 %
<b>Viticulture de qualité</b>	7,15 %
<b>Autre viticulture</b>	5,92 %
<b>Ensemble</b>	5,57 %

Source : Agreste – RICA 2012

**Table 4. Sources de fragilité des exploitations en 2012**

	Arboriculture	Maraîchage	Viticulture de qualité	Autre viticulture
<b>Critère 1 - Endettement</b>	8,30 %	15,00 %	1,80 %	0,00 %
<b>Critère 2 - Solvabilité</b>	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Critère 3 - Intérêts</b>	16,80 %	23,00 %	18,59 %	17,38 %
<b>Critère 4 - Productivité</b>	99,40 %	96,34 %	98,80 %	100,00 %
<b>Critère 5 - Liquidité</b>	12,81 %	26,03 %	3,14 %	2,43 %
<b>Critère 6 - Rentabilité financière</b>	10,07 %	28,85 %	12,26 %	34,87 %
<b>Critère 7 - Rentabilité commerciale</b>	4,81 %	4,56 %	3,39 %	3,49 %

Source : Agreste – RICA 2012

Grille de lecture : parmi les exploitations spécialisées en arboriculture, 8,30% présentent un niveau d'endettement supérieur au seuil retenu.

**Table 5. Analyse détaillée de la liquidité des exploitations en difficulté en 2012**

	Exploitations en difficulté financière		Exploitations sans difficulté financière	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
<b>Maraîchage</b>				
<b>Fonds de Roulement Net</b>	-8792,67	50981,57	66334,60	122869,10
<b>Besoin de Fonds de Roulement</b>	-11545,10	41591,37	33800,90	79865,98
<b>Trésorerie Nette</b>	2752,39	36612,90	32533,70	78693,08
<i>Variation du Fonds de Roulement</i>	-148,29	29780,60	-1445,89	40616,70
<i>Variation du Besoin de Fonds de Roulement</i>	-10362,27	40890,69	5956,45	43683,00
<i>Variation de la Trésorerie Nette</i>	-10214,00	39817,63	7402,34	42593,65
<b>Arboriculture</b>				
<b>Fonds de Roulement Net</b>	-17219,30	152295,80	95578,80	167596,10
<b>Besoin de Fonds de Roulement</b>	-14525,80	135462,00	70852,60	147787,30
<b>Trésorerie Nette</b>	-2693,52	47742,31	24726,20	48195,15
<i>Variation du Fonds de Roulement</i>	7726,62	71527,53	9484,75	55215,91
<i>Variation du Besoin de Fonds de Roulement</i>	6290,13	73362,07	13349,32	59274,80
<i>Variation de la Trésorerie Nette</i>	-1436,48	25653,60	3864,57	33476,20
<b>Viticulture de qualité</b>				
<b>Fonds de Roulement Net</b>	91000,50	171737,90	284367,00	409048,04
<b>Besoin de Fonds de Roulement</b>	80552,70	171933,70	271980,00	398527,54
<b>Trésorerie Nette</b>	10447,80	66713,37	12386,20	77674,83
<i>Variation du Fonds de Roulement</i>	1201,29	108135,50	-10370,60	65419,64
<i>Variation du Besoin de Fonds de Roulement</i>	4700,45	99812,55	-8645,15	85290,78
<i>Variation de la Trésorerie Nette</i>	3499,16	23149,10	1725,43	57669,72
<b>Autre Viticulture</b>				
<b>Fonds de Roulement Net</b>	794681,00	1758728,00	402403,00	99358,90
<b>Besoin de Fonds de Roulement</b>	791282,00	1781096,00	385913,00	93398,80
<b>Trésorerie Nette</b>	3399,14	25574,98	16489,00	32959,20
<i>Variation du Fonds de Roulement</i>	106490,00	204567,80	61333,60	99889,06
<i>Variation du Besoin de Fonds de Roulement</i>	114600,30	209638,90	64837,04	100682,80
<i>Variation de la Trésorerie Nette</i>	8110,35	11411,12	3503,47	24853,45

Source : Agreste - RICA 2012

**Table 6. Caractéristiques structurelles des exploitations en 2012**

	Maraîchage		Arboriculture		Viticulture de qualité		Autre Viticulture	
	Difficulté financière		Difficulté financière		Difficulté financière		Difficulté financière	
	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui
<b>Vente au détail</b>								
<b>Non</b>	57,82%	29,28%	66,58%	62,97%	46,52%	42,67%	94,26%	75,73%
<b>Oui</b>	42,18%	70,72%	33,42%	37,03%	53,48%	57,33%	5,74%	24,27%
<b>Etre assuré</b>								
<b>Non</b>	70,51%	82,16%	47,32%	91,23%	39,30%	70,76%	44,62%	46,50%
<b>Oui</b>	29,49%	17,84%	52,68%	8,77%	60,70%	29,24%	55,38%	53,50%
<b>Dépenses en engrais (en €)</b>								
	11357,70	6447,48	7247,97	2874,56	3500,87	1842,00	9750,16	13916,50
<b>Dépenses en pesticides (en €)</b>								
	6692,99	5214,81	12365,20	5725,81	8634,14	4961,19	13788,20	19756,20
<b>Diversification</b>								
	1,30	1,27	2,08	1,43	1,44	0,33	2,45	2,23
<b>Superficie exploitée</b>								
<b>&lt; 5ha</b>	52,35%	77,91%	4,92%	14,33%	18,98%	61,79%		
<b>5-10 ha</b>	19,45%	12,66%	17,23%	35,88%	18,93%	10,93%	6,66%	
<b>10-15 ha</b>	5,64%		10,51%	16,50%	15,18%	3,98%	7,04%	8,88%
<b>15-20 ha</b>	4,77%	3,07%	15,34%	7,81%	10,62%	1,62%	13,70%	
<b>20-25 ha</b>	3,44%	1,51%	8,33%	13,06%	8,65%	6,79%	10,63%	0,58%
<b>25-30 ha</b>	2,64%	3,99%	6,65%	5,08%	5,23%	3,93%	2,87%	2,77%
<b>30-35 ha</b>	1,80%		4,16%	1,97%	4,16%	1,13%	1,70%	8,88%
<b>35-40 ha</b>	3,89%		6,79%	1,19%	2,80%	2,66%	8,72%	10,18%
<b>sup 40ha</b>	6,02%	0,86%	26,06%	4,19%	15,45%	7,18%	48,69%	68,68%
<b>UTA moyen</b>								
	4,59	3,57	4,39	3,12	2,89	2,09	2,17	2,37

Source : Agreste – RICA 2012

**Table 7. Caractéristiques individuelles des exploitants en 2012**

	Maraîchage		Arboriculture		Viticulture de qualité		Autre Viticulture	
	Difficulté financière		Difficulté financière		Difficulté financière		Difficulté financière	
	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui
<b>Age du chef d'exploitation</b>								
<b>Moins de 40 ans</b>	16,38%	15,26%	18,03%	2,55%	15,38%	78,26%	2,83%	0,00%
<b>41-50 ans</b>	37,70%	28,74%	30,91%	24,63%	35,61%	14,97%	41,27%	36,97%
<b>51-60 ans</b>	38,78%	48,62%	38,92%	24,91%	42,31%	4,15%	45,11%	31,24%
<b>Plus de 61 ans</b>	7,13%	7,38%	12,13%	47,91%	6,69%	2,62%	10,79%	31,80%
<b>Niveau de formation générale</b>								
<b>Aucun</b>	18,28%	25,84%	18,27%	24,35%	22,20%	18,82%	17,27%	31,26%
<b>Primaire</b>	78,41%	69,53%	77,36%	68,93%	73,46%	21,26%	82,50%	68,74%
<b>Secondaire et supérieur</b>	3,32%	4,64%	4,37%	6,72%	4,33%	59,93%	0,23%	0,00%
<b>Niveau de formation agricole</b>								
<b>Aucun</b>	24,99%	38,56%	24,78%	38,19%	25,11%	17,23%	26,10%	49,45%
<b>Primaire</b>	69,15%	57,54%	67,09%	49,16%	65,33%	11,97%	73,19%	50,55%
<b>Secondaire et supérieur</b>	5,87%	3,91%	8,13%	12,65%	9,56%	70,81%	0,70%	0,00%

Source : Agreste – RICA 2012

**Table 8. Evolution des exploitations en difficulté financière sur la période 2011-2012**

		<b>Difficulté financière en 2012</b>								
		Maraîchage		Arboriculture		Viticulture de Qualité		Autre Viticulture		
		Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	
<b>Difficulté financière en 2011</b>	<b>Non</b>	<b>Dénombrement</b>	2 705	146	34 673	1 189	2 966	103	5 596	358
		<b>Répartition</b>	92,63 %	12,40 %	96,55 %	40,85 %	99,50 %	52,47 %	96,57 %	38,75 %
		<b>Score 2012</b>	1,36	3,00	1,28	3,02	1,54	3,00	1,23	3,19
		<b>Score 2011</b>	1,43	2,00	1,28	1,77	1,30	2,00	1,29	1,38
	<b>Oui</b>	<b>Dénombrement</b>	215	1 035	1 240	1 721	15	93	199	566
		<b>Répartition</b>	7,37 %	87,60 %	3,45 %	59,15 %	0,50 %	47,53 %	3,43 %	61,25 %
		<b>Score 2012</b>	1,88	3,26	1,83	3,06	2,00	3,00	1,76	3,13
		<b>Score 2011</b>	3,12	3,16	3,00	3,16	3,00	3,00	3,07	3,27
	<b>Instabilité</b>		8,82%		6,26%		3,71%		8,29%	

Source : Agreste – RICA 2011-2012

**Table 9. Stabilité ou instabilité des exploitations en difficulté financière sur la période 2011-2012**

	Maraîchage		Arboriculture		Viticulture de Qualité		Autre Viticulture	
	Difficulté financière en 2012							
	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui
<b>Exploitation sans difficulté financière en 2011</b>								
Evolution de la surface	0,10	0,10	0,13	0,21	0,11	0,14	0,31	0,22
Dépenses engrais (t)	11 793,60	7 925,25	6 921,90	6 240,57	3 445,27	1 968,09	10 333,60	9 441,68
Dépenses pesticides (t)	6 561,99	6 323,77	11 984,80	10 187,50	8 465,53	5 831,28	14 686,60	12 351,40
Dépenses engrais (t-1)	11 708,45	8 140,58	6 097,63	6 684,56	3 053,18	1 723,67	9 058,89	7 694,26
Dépenses pesticides (t-1)	6 078,86	5 810,75	11 579,62	10 070,44	7 488,52	5 036,68	12 766,55	11 089,95
Δ Dépenses engrais	32,69	1,75	85,66	111,14	177,44	84,95	60,95	17,35
Δ Dépenses pesticides	28,06	52,50	17,61	-12,05	27,95	24,28	33,25	19,83
UTA totaux	4,60	4,08	4,07	5,35	2,88	1,92	2,25	1,32
Δ UTA	-0,03	0,18	-3,62	-0,42	-0,02	0,50	-3,77	-17,28
Diversification	1,27	1,36	2,09	1,59	1,43	1,42	2,44	2,12
Δ Diversification	-1,06	1,00	3,04	-3,17	1,72	0,28	5,73	-17,49
Vente au détail (t)	0,45	0,49	0,35	0,26	0,55	0,40	0,07	0,18
Vente au détail (t-1)	0,42	0,40	0,32	0,29	0,55	0,39	0,08	0,23
Etre assuré (t)	0,30	0,23	0,52	0,29	0,59	0,44	0,57	0,31
Etre assuré (t-1)	0,31	0,40	0,59	0,40	0,60	0,45	0,71	0,40
<b>Exploitation en difficulté financière en 2011</b>								
Evolution de la Surface	0,20	0,06	0,17	0,23	0,14	0,28	0,19	0,01
Dépenses engrais (t)	12 431,20	6 744,92	6 411,58	6 487,17	2 914,86	1 676,78	7 902,34	4 986,87
Dépenses pesticides (t)	6 830,29	5 187,44	12 060,10	9 122,52	7 142,20	5 001,26	11 987,10	8 364,04
Dépenses engrais (t-1)	11 619,37	6 361,32	5 941,40	5 669,19	2 619,54	1 781,36	5 466,55	4 060,76
Dépenses pesticides (t-1)	7 059,57	5 895,17	12 584,15	10 002,35	7 610,79	7 440,69	12 118,39	9 913,00
Δ Dépenses engrais	18,77	20,96	165,19	33,05	227,54	4 162,14	50,70	113,01
Δ Dépenses pesticides	38,54	5,64	2,07	-24,80	8,30	-2,29	0,92	-13,64
UTA totaux	5,05	3,80	4,38	4,66	2,85	2,03	2,37	1,88
Δ UTA	-3,78	-5,60	0,95	-8,18	1,25	-4,45	5,64	1,26
Diversification	1,40	1,32	2,03	1,57	1,42	1,44	2,46	2,52
Δ Diversification	-0,78	-1,55	6,29	0,50	-0,14	2,83	0,49	17,06
Vente au détail (t)	0,45	0,49	0,35	0,26	0,55	0,40	0,07	0,18
Vente au détail (t-1)	0,42	0,40	0,32	0,29	0,55	0,39	0,08	0,23
Etre assuré (t)	0,33	0,36	0,59	0,42	0,59	0,43	0,65	0,38
Etre assuré (t-1)	0,32	0,36	0,57	0,43	0,55	0,48	0,62	0,61

Source : Agreste – RICA 2011 2012

**Table 10. Vente au détail différenciée par OTEX en 2012**

	<b>Répartition des exploitations qui vendent au détail</b>
<b>Céréales</b>	4,17%
<b>Cultures Générales</b>	12,91%
<b>Maraîchage</b>	46,01%
<b>Horticulture</b>	61,29%
<b>Viticulture de Qualité</b>	53,85%
<b>Autre Viticulture</b>	8,10%
<b>Arboriculture</b>	33,78%
<b>Bovins</b>	6,67%
<b>Autres</b>	18,49%
<b>Ensemble</b>	18,61%

Source : Agreste – RICA 2012

**Table 11. Modèle économétrique expliquant la vente au détail**

	Maraîchage		Arboriculture		Viticulture de Qualité		Viticulture Standard	
<b>S1-Endettement (t-1)</b>		0.0026***		0.0081***		0.0005		-0.0207**
<b>S2-Solvabilité (t-1)</b>		0.0008		-0.0112		0.3123***		2.9666***
<b>S3-Intérêts (t-1)</b>		4.2078***		1.2162**		1.3393***		6.8030***
<b>S4-Productivité (t-1)</b>		0.2795***		0.0367		-0.1250***		0.1078*
<b>S5-Liquidité (t-1)</b>		0.7352***		-0.0836		0.5364***		0.4662***
<b>S6-Rent. financière (t-1)</b>		0.0571		0.2978***		-0.1249***		-1.3310***
<b>S7-Rent. commerciale (t-1)</b>		1.0120***		-0.1306		-0.2477***		-1.2071***
<b>Etre en difficulté (t-1)</b>	0.3731***		-0.1230		-0.0726		0.9277***	
<b>Diversification</b>	-0.2153**	-0.3129***	1.3302***	1.3600***	1.1164***	1.2033***	0.6606***	0.5184***
<b>Δ diversification</b>	0.0009	-0.0017	-0.0108***	-0.0081***	-0.0107***	-0.0102***	-0.0064***	-0.0191***
<b>Surface totale</b>	0.0493**	-0.0225	-0.2331***	-0.2674***	-0.4091***	-0.3801***	-0.0042	0.1664***
<b>Δ Surface</b>	0.1122	-0.1309	-0.8433***	-0.8122***	-0.3767***	-0.3891***	-0.1513	1.0929***
<b>UTA totaux</b>	-0.1438***	-0.1490***	0.0263**	0.0300*	0.9676***	0.8951***	0.6054***	0.7026***
<b>Δ UTA</b>	0.0040***	0.0023**	0.0013	0.0003	-0.0087***	-0.0100***	-0.0094***	-0.0142***
<b>Niveau de formation générale (réf : aucune)</b>								
<b>Primaire</b>	0.2307	0.3292*	0.4900***	-0.1534	0.8948***	0.2325***	1.2330***	2.2218***
<b>Secondaire ou Supérieur</b>	-0.5294	0.1062	3.3884***	3.8634***	-0.0755	-0.1770	0.6294*	1.3656***
<b>Niveau de formation agricole (réf : aucune)</b>								
<b>Primaire</b>	-3.1519***	-1.4347***	0.0070	-2.8896***	-0.4812***	-0.0384	-0.2805*	-0.0298
<b>Secondaire ou Supérieur</b>	-3.7611***	-2.0092***	3.5184***	2.7234***	0.2402	0.8395***	-3.0447***	-3.6720***
<b>Age du chef d'exploitation (réf : moins de 40 ans)</b>								
<b>41-50 ans</b>	-1.1952***	-0.9774***	-0.3111***	-0.5258***	-0.0430	-0.1660***	-0.6846***	-1.2848***
<b>51-60 ans</b>	-0.6279***	-0.6126***	0.1132	0.0570	-0.4488***	-0.5898***	-0.9499***	-0.8956***
<b>&gt; 60 ans</b>	-1.9909***	-2.0314***	0.5519***	-0.1347	-1.6590***	-1.0674***	-0.7157***	2.6401***
<b>Dépenses phyto / CA (t-1)</b>	-2.3211***	-0.8297	-0.1408	-1.9821***	-8.4971***	-8.5305***	-4.2672***	-18.0408***
<b>Etre assuré (t-1)</b>	0.4857***	0.6599***	-0.9385***	-0.6908***	0.2284***	0.1533***	0.0218	-0.1379
<b>Changement OTEX</b>	1.0721***	0.7313***	-1.1579***	-0.9516***	-0.1436**	-0.3781***	0.3407*	1.8910***
<b>Année (réf : 2006)</b>								
<b>2007</b>	-0.3255***	-0.3775***	0.4470***	0.1930*	0.3146***	0.2885***	1.0511***	2.1236***
<b>2008</b>	0.1265	0.1962*	0.9835***	0.8955***	0.1781***	0.2382***	0.1501	0.8909***
<b>2009</b>	-0.3200***	-0.4720***	0.2153**	0.2844***	0.5610***	0.5503***	-0.3004*	-0.6469
<b>2010</b>	-0.1813**	-0.1295	0.4739***	0.5955***	0.7162***	0.6747***	-0.8126***	-4.3200***
<b>2011</b>	-0.8678***	-0.8116***	-0.2002**	-0.1047	0.4268***	0.3600***	-0.7653***	-2.7927
<b>2012</b>	-0.4590***	-0.2711***	0.1570*	0.3197***	0.3445***	0.3510***	0.2263*	-0.3295
<b>Constante</b>	3.8428***	1.5261***	-3.7811***	-1.8386***	-1.9539***	-2.1901***	-7.6586***	13.4389***
<b>Nombre d'observations</b>	944		1472		4603		661	

Légende : \* p < 0,05 ; \*\* p < 0,01 ; \*\*\* p < 0,001